# لا غنى عنك!

## كيف تصبح الخيار الواضح في العمل والحياة

تاريخ الإصدار: ٢٠١٧ م

تأليف: ديفيد كوتريل - روبرت نيكس



www.familyacademy.com.sa
info@familyacademy.com.sa

familyacademe
familyacademy
familyacademy36

أكاديمية الأسرة
FAMILY ACADEMY
نبني قدرات الأسرة

# لا غنى عنك!

## نبذة عن المؤلف:

### ديفيد كوتريل:

هو الرئيس والمدير التنفيذي لمعهد كورنرستون ليدرشيب، وهو مستشار قيادي معروف عالميّا، وتشتمل خبرته العملية شغله مناصب القيادة بكل من زيروكس، وفيدإكس، وهو مؤلف أكثر من خمسة وعشرين كتابًا في مجال القيادة.

### روبرت نيكس:

هو رجل مبيعات، ومؤلف ديناميكي، حقق نجاحًا بالمبيعات، وإدارة المبيعات لأكثر من ٣٠ عامًا، كما مثّل شركات البرمجيات، والتكنولوجيا، ومعالجة المعاملات للعديد من أضخم الأعمال التجارية بالولايات المتحدة الأمريكية.

## نبذة عن الكتاب:

الاستراتيجيات الواردة بهذا الكتاب مخصصة لأولئك الراغبين بصدق في التفكير بظروفهم وعاداتهم اليومية، وإجراء بعض التغييرات، إنه لأولئك الذين يريدون تحقيق الطفرات، والقيام بالأشياء بطريقة مختلفة، واتخاذ إجراء، وتحدي الحياة، والتحكم في مصيرهم المهني، إنه لأولئك الذين يدركون أن كونهم أشخاصًا لا غنى عنهم للفرصة التالية، ما هو إلا عملية عرض لأنفسهم وقدراتهم.

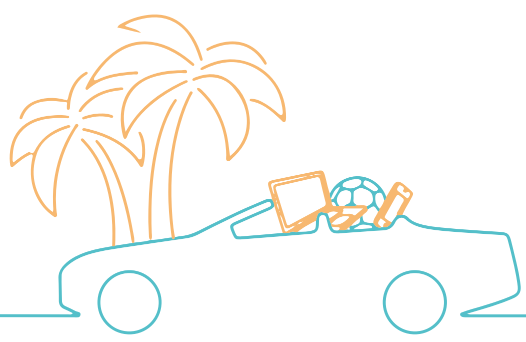
## أهداف الكتاب:

صُمم هذا الكتاب لتوجيهك إلى الاستعداد لفرصتك القادمة، ولمساعدتك حتى تصبح شخصًا لا غنى عنه بالنسبة لصاحب عملك الحالي، ويمنحك هذا الكتاب معادلة موضحة خطوة بخطوة لتجعل نفسك ذا قيمة، مما يوفر عليك سنوات من العمل الشاق للوصول إلى مستويات أعلى من حيث الدخل والنجاح على حد سواء.



# كونك لا غنى عنك يبدأ من الآن

في الحقيقة، عملية اختيار ترقية شخص ما ليحصل على فرصة جديدة، أو الإبقاء عليه أثناء تسريح بعض العمالة لا تبدأ باليوم الذي يصبح به المنصب شاغرًا، أو عندما تظهر الحاجة إلى تسريح العمالة، بل يتم تقييم الأشخاص للحصول على الفرص الجديدة قبل وقت طويل من مجرد تصور المنصب الجديد.



# المربع الأول

## يؤسس الشخص الذي لا غنى عنه مساره، بأن يصبح بطلًا في إنجاز الأهداف

### الهروب من الوضع الراهن:

معظم الناس راضون بالمستوى المتوسط، دع ذلك يترسخ في ذهنك، ربما يريدون أكثر، لكنهم غير مستعدين لتحدي أنفسهم والهروب من وادي المستوى المتواضع. النجاح والسعادة والتوجه الذهني والمجهود كلها خيارات، خياراتك أنت، في هذه الحياة كل فرد سيواجه معاناة وأخبارًا سيئة ومشاكل صحية وعقبات غير متوقعة، كيفية تفاعل الناس مع تلك اللحظات هي التي تفرق بين الناجح والعالق، رد فعلك على أيٍ مسألة هو اختيارك، تستطيع أن تختار أن تكون مكتئبًا وأن تستلم، وتستطيع أيضًا أن تختار القتال وأن تتغلب على الصعاب، وأن تؤمن أنك تستطيع أن تختار أن تكون شغوفًا بحياتك، حتى لو لم تكن تعرف بعد ما الذي ستكونه مهمة حياتك في النهاية، الآن هو الوقت لكي تتحضر لتكون لا غنى عنك.

هذا لا يعني أنك لن تواجه عقبات أو أنك ستتغلب على كل صعوبة، هذا يعني أنه ليس عليك أن تترك الصعوبات تحدد هويتك، ليس عليك أن تعطي الخوف للسلطة ليملي عليك مستقبلك، شيء ما أو شخص ما سوف يوجه مسار مستقبلك، فلم لا تكون أنت؟

### التحقق من الواقع:

ثمة أربعة اختبارات يمكنك أداؤها لتحديد إذا ما كان يجب عليك السعي وراء الفرصة القادمة، هل يجتاز المنصب الجديد اختبارات الموهبة، والقيم، والرغبة، والشجاعة؟

### اختبار الموهبة:

لكل شخص مواهبه، وتختلف هذه المواهب من شخص لآخر، ولكن كل شخص لديه مناطق التيز الخاصة به، والدليل إلى الإشباع الوظيفي، والنجاح طويل المدى هو أن تكتشف مواهبك، وتصبح أفضل من يوظف تلك المواهب.

إذًا، ما مجالات تفوقك؟ ما الأنشطة التي نادرًا ما تشعرك بالملل، حتى إن كنت تقوم بها مرارًا وتكرارًا؟ ما الأشياء البديهية بالنسبة لك؟ أي المهارات التي تشعر بالرضا والارتياح عند استخدامها؟

اكتشف هذه المجالات، وركز على العثور على الوظيفة المناسبة التي تعتمد على مواهبك وهباتك.



## اختبار القيم:

عند نقطة ما على طول الطريق، ربما تواجه قرارًا صعبًا: هل أنت مستعد للتضحية بقيمك الشخصية في سبيل الحصول على مكسب قريب؟ أنصت لنفسك في أعماقك، ما شعورك تجاه هذا الموقف؟ إذا لم يكن هناك دور للمال، أو النفوذ في ذلك، فهل كنت ستسعى وراء هذه الفرصة؟

قبل ملاحقة منصبك التالي اعرف ذاتك وقيمك ومبادئك، ثم تحقق من متطلبات هذا المنصب، وتأكد من أنه لن يؤدي إلى تعارض في القيم، ربما تضطر إلى اللجوء إلى المفاضلة بين بعض المجالات، ولكن على الأقل خذ الوقت اللازم لتفهم تمامًا جميع جوانب تلك العملية المرنة.

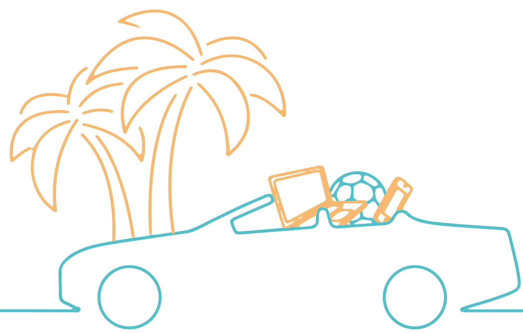
## اختبار الرغبة:

ثمة ثمن لكل وظيفة، ربما ينطوي هذا الثمن على استقطاع بعض الوقت لتنمية مهارات جديدة، وربما يحتوي على أحد العناصر التي تثير الخوف من المجهول، ربما يزج بك في موقف أن تصبح مديرًا على أصدقائك الحاليين، أو ربما يضعك في أنواع أخرى من المواقف المزعجة.

خذ وقتك لتقييم الثمن الذي ستضطر إلى تسديده، وطابقه مع رغباتك وقيمك ومواهبك، وإذا كانت لديك موهبة تتوافق مع قيمك، وكنت ترغب في الوظيفة التالية، فاسع إليها بكل ما أوتيت من قوة.

## اختبار الشجاعة:

من الأفضل أن تفهم نقاط ضعفك، وتعترف بوجودها، وتتعامل معها، بدلًا من حجبها، أول شيء عليك فعله هو الاعتراف بها، ربما لنفسك فحسب، قم بتدوينها، ومن ثم لا بد أن تتخذ قرارك: هل سوف تغيرها؟ وليس هل يمكنك تغييرها؟ يمكنك ذلك، هل ستفعل؟ إذا كنت تحتاج إلى المساعدة، فهل ستطلبها؟
ربما لا يمكنك التغلب على الخوف، والأسوار التي كنت قد شيدتها في يوم أو أسبوع أو عام، ولكن افهم أنه يمكنك البدء ببذل الجهد اليوم، وفي هذه اللحظة خيارك لا تسمح لشيء أو شخص أن يتحكم في موقفك وتصرفاتك.



## تأسيس مسارك:

إذا أردت الوصول لهدفك، فعليك أن ترى هدفك في عقلك، ثم تكتبه بيديك، فمجرد الرؤية ليس جيدًا بما يكفي، لا بد أن تكتب هدفك بخط يدك، فكتابة أهدافك من شأنها أن توضح ما تحاول إنجازه، فهي تشير إلى بداية التزامك بتحقيق تلك الأهداف.

## فيما يلي مسار يمكنك اتباعه بوسعه أن يغير حياتك ووظيفتك:

### ١ - تصور هدفك:

تخيل الهدف في عقلك، تصوره كموقف إيجابي «ما تريد حدوثه»، بدلًا مما لا تريد حدوثه.

### اشعر به:

#### تحقق من الواقع من خلال طرح الأسئلة التالية:

- لماذا أريد تحقيق هذا الهدف؟
- هل أرغب في هذا الهدف بشدة؟
- هل هو واقعي، ويمكن تحقيقه؟
- هل أنا مستعد لبذل المقابل لتحقيق هذا الهدف؟

### ٢ - ثق به:

من الذين يمكنك أن تخبرهم، وسوف يدعمونك ويعتبرونك مسؤولًا؟

### ٣ - افعله:

#### ضع خطة:

- حدد من أين تبدأ، ما وضعك الحالي؟
- ضع موعدًا نهائيًّا لتنفيذ الهدف.
- حدد العوائق التي يجب التغلب عليها.
- حدد الأشخاص الذين ستحتاج إلى مساعدتهم لتنفيذ الهدف.
- كيف ستنفذ الهدف؟ ضع قائمة بالأنشطة المحددة المطلوبة، بالإضافة إلى أولوية هذه الأنشطة.



# اظهر بمظهر من يعتزم العمل
# السلوك مرآة يعرض بها كل إنسان صورته

## اعكس ما تريد أن يراه الآخرون:

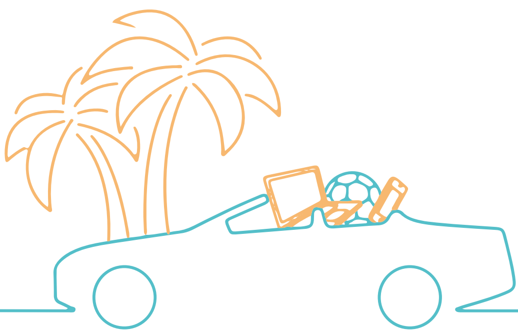
يستخدم الأشخاص الذين تتفاعل معهم حواسهم لتحليل الاتساق العام للرسائل التي ترسلها، فنحن في الغالب نرسل رسائل متضاربة دون قصد، إذا تلقيت تعليقًا سلبيًّا – دون أي تخفيف لوقعه – حول مظهرك، أو ملامح وجهك؛ فابق هادئًا، لا يعني ذلك أنك فاشل، أو بلا قيمة، أو بلا مستقبل، إنه يعني ببساطة أنك مُنحت الفرصة لتصبح أفضل، ويعني ذلك أنك قد لا تكون تقدم نفسك بالطريقة التي كنت تنويها، ربما تحتاج أن تبتسم أكثر، وتتحدث أقل، ربما تحتاج أن تنصت أكثر، وتمزح أقل.

ربما تحتاج أن تكون ودودًا أكثر، وتقلل من الشكوى، ربما تحتاج أن تتخذ موقفًا أكثر حزمًا، وأن تكون واثقًا بنفسك، ربما تحتاج إلى بذل المزيد من الجهد، وتكف عن تقديم الأعذار، أنت لا تساوم على شخصيتك، بل بالأحرى، أنت تصقل التمثيل العام لشخصيتك.

تولَّ مسؤولية رسالتك وحضورك ومستقبلك، تقبل أي تعليقات، بما في ذلك التعليقات السلبية، باعتبارها تقدم لك يد العون في أن تجعل منك شخصًا أقوى، يمكن أن تقودك كافة التعليقات لأن تصبح شخصًا أفضل، شخصًا أفضل يفوق المنافسة.

## كل شيء له أهمية:

قرر ما الذي يمكنك فعله لتعزيز مظهرك العام، راجع بعض الكتب المتعلقة بالأسلوب الشخصي، وأفضل الألوان المناسبة لمظهرك، تخلص من الملابس التي لا تعكس صورة احترافية، استثمر الوقت لتأسيس مظهر الشخص الممسك بزمام الأمور في حياته، والمنظم، والخالي من الفوضى.



### وفيما يلي عشر نصائح متعلقة بأن كل شيء له أهمية:

- الثقة وليدة المعرفة، ثقف نفسك فيما يتعلق بقواعد آداب السلوك «الإتيكيت»، وتخلص من أكبر قدر ممكن من السلوكيات التي لا تقرها آداب السلوك.
- إحدى القواعد البسيطة حول احتفاليات العمل هي: مهما تكن المناسبة، فإنك لا تزال في مقر العمل، والاعتدال هو الأفضل على الإطلاق.
- لا تأكل على مكتبك، تناول طعامك على طاولة، وليس على الهاتف.
- احتفظ بألفاظ التلطف والمداعبة للأشخاص الذين تحبهم، ولا تستخدمها في مكان العمل.
- لإظهار شخصيتك، لا تجعل من نفسك شخصية مزعجة.
- مقاطعة ما يقوله الآخرون هو أمر سيئ تمامًا.
- هل تريد أن تصبح الرئيس؟ ارتدِ ملابس الرؤساء.
- تحدث في الهاتف بالطريقة ذاتها التي قد تتحدث بها إلى شخص آخر معك في الغرفة.
- لا تجرِ محادثة عمل، وتقرأ البريد الإلكتروني في وقت واحد، أثناء التواصل مع أي شَخص، ركز على مهمة واحدة، في وقت واحد.

### لمعرفة الآخرين حق المعرفة، اطرح ثلاثة أسئلة:

- ماذا يجعلهم يضحكون؟
- ما الذي يغضبهم؟
- ما الذي يحمسهم، ويجعلهم يشعرون بالإثارة

### تخلص من الفوضى:

التخلص من الفوضى لا يقتصر على سطح مكتبك، راجع مفكرة التقويم الخاصة بك، هل هي مشغولة عن آخرها، أم لديك الوقت للتعامل مع أوراق العمل اليومية، والمهام الروتينية، واجتماعات اللحظة الأخيرة؟ هل لديك الوقت لإتمام الأشياء المهمة التي تطرأ كل يوم؟ نظم نفسك حتى تعكس إحساسًا بالسيطرة، والثقة، والفخر، ويود الآخرون لو يتبعونه.



# اتصل، ثم اتصل، ثم اتصل

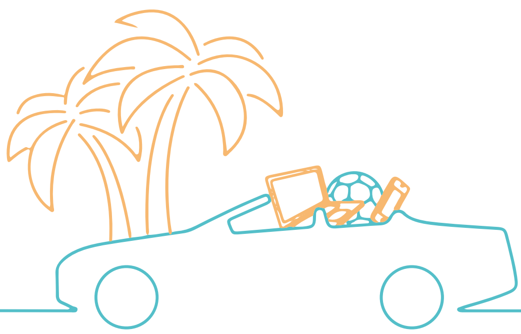
# فن الحوار يكمن في الاستماع

## صه .. أنصت:

الإنصات بفعالية ليس بالأمر اليسير، فهو يتطلب وجود ثلاثة أشياء يفتقر إليها غالبية الأشخاص: الوقت، والصبر، والتركيز، وعلاوة على ذلك يحكم الآخرون على مدى اهتمامك بهم بناءً على مدى اهتمامك لما يقولون، فإذا كنت تنصت لتسمع فقط ما تريد سماعه، فسوف تفقد المصداقية، وكذلك الثقة، لكي تصبح شخصًا لا غنى عنه؛ عليك أن تبني علاقات مع الآخرين، وهذه العلاقات تبدأ بالإنصات.

## وفيما يلي بعض النصائح المتعلقة بالاستماع والإنصات لتتبعها:

- عندما يكلمك أحدهم؛ توقف عما تفعله، وركز على المتحدث.
- ابتسم، أظهر أنك تريد أن تكون حاضرًا هناك، وأنك سعيد بالإنصات والاستماع.
- حافظ على التواصل البصري.
- فكر فيما يقوله المتكلم، وليس في شيء قد يكون في عقلك أنت.
- لا تقاطع المتكلم، أو تكمل جملته.
- عبر عن استماعك، وإنصاتك بتعبيرات الوجه المناسبة.
- اطرح أسئلة للمتابعة مثل: «أخبرني مزيدًا عن ...».
- مع نهاية المناقشة، أضف تعليقًا إيجابيًا متعلقًا بالحوار.
- ابذل قصارى جهدك لتذكر الأفاأأفكار الجوهرية للمتابعات اللاحقة.



## أهمية الحديث:

الطريقة المثلى لتحسين مهاراتك في الخطابة العامة هي إلقاء الخطابات أمام الجمهور، ربما تبدأ بالحديث أمام مرآتك، أو حيوانك الأليف، ولكن في نهاية المطاف سوف تحتاج إلى تجربة ذلك في حضور الآخرين. التحدث أمام الجمهور لا يعني دائمًا أنك مضطر إلى تحضير خطاب، فقد يكون على هيئة تواصل أفضل مع العملاء والزملاء بالعمل.

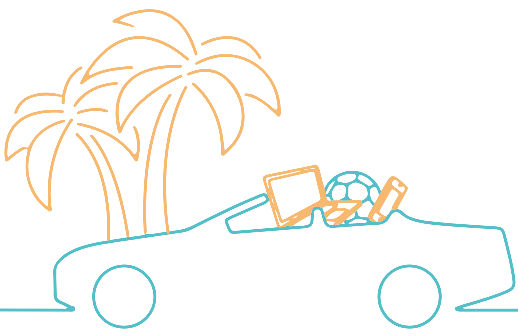
## وفيما يلي عشر نصائح لتتذكرها، لتساعدك على إبهار جمهورك:

- من الأفكار التي تبعث الطمأنينة أن تعرف أن معظم الجمهور يريدونك أن تبلي بلاءً حسنًا.
- كن على طبيعتك.
- الإعداد الجيد والتمرين يحد من التوتر بنسبة ٧٥٪.
- اذكر نقاطك الرئيسية الثلاث بأسلوب إيجابي واستباقي.
- عليك أن تحفظ بداية عرضك التقديمي تقريبًا.
- تدرب على أن تبدو واثقًا.
- تحدث إلى نفسك بالطريقة نفسها التي سيحدثك بها صديقك المفضل.
- عند خطوتك الأولى إلى داخل الغرفة يجب أن تقول وابتسامتك بثقة: «أشعر بالسعادة لوجودي هنا».
- أسس مقدم العرض هي:
  - أخبرهم بما توشك على إخبارهم به.
  - ثم أخبرهم به.
  - ثم أخبرهم بما أخبرتهم به.
- الأشياء التي يحبها ويكرهها جمهورك:

| ما يحبونه | ما يكرهونه |
|---|---|
| الحماس | المحاضرات |
| الترفيه | التفاخر |
| الخبرة | الغرور |
| الثقة | الإسهاب |
| الحوار | الإهانات |

## قد تكون الكتابة وسيلة خاطئة:

من الآن فصاعدًا كن واعيًا ومتحكمًا بكل رسالة خطية ترسلها أو تشاركها، وعليك أن تعي أن الرسالة قد يراها بعض الأشخاص الذين لم تكن تنوي أبدًا أن يطلعوا عليها، قد تتم مشاركتها على أحد المواقع العشوائية، قد تحمل العديد من المعاني، اكتبها بحيث لا تشعر بالحرج حتى إذا قرأها كل شخص على وجه الأرض. الشخص الذي لا غنى عنه لا يحاول إبهار الآخرين بالكلمات الكبيرة، والجمل الطويلة، والتقارير المسهبة، الشخص الذي لا غنى عنه يتواصل بوضوح واختصار وفي صميم الموضوع.



# قواعد العمل

# إذا كنت تعطي باستمرار، فستحصد باستمرار

### الدعابة ليست مضحكة دائمًا:

روح الدعابة أداة ثمينة، فالدعابة يمكن أن تمتص الانفعال وتقيم علاقات وتمهد للحديث، وتبث المتعة في أي مناقشة أو خطاب أو أي اتصال مكتوب، كما يمكن للدعابة أيضًا أن تتسبب في خلاف وانقسام، أو اضطراب أو إهانة أو تكون مبتذلة أو بتوقيت خاطئ، فالنكات والتعليقات الحاذقة التي تلقيها مع أصدقائك، قد لا تلقى صدى جيدًا في بيئة العمل، وما سمعته بالبرامج الحوارية المسائية بالتلفاز، قد لا يكون الخيار الأمثل لتعاملاتك في إطار العمل، ومن المهم أن تدرك الفرق.

ومن الأهمية بمكان أن تعزف عن النكات التي تنطوي على تدمير لسمعتك المهنية، إذا كنت تظن أن قصدك من هذه النكتة قد يكون محل شك لأي شخص فلا تقُلها، الأمر لا يستحق المخاطرة بسمعتك مقابل نكتة سخيفة، امتنع عن أي شيء يثير الشكوك.

### العمل عمل:

### كن ناصحًا ومعلمًا:

يهدي الشخص الذي لا غنى عنه المعرفة من خلال مشاركتها مع الآخرين وكفائدة جانبية، كلما درَّست أكثر زاد التزامك بما تدرِّسه، اعثر على أشخاص مهتمين بمجال خبرتك، وعلمهم كيف يصبحون أفضل، ستكون قادرًا على شحذ مهاراتك، وتحديثها انشر معرفتك وسوف تزداد علمًا.

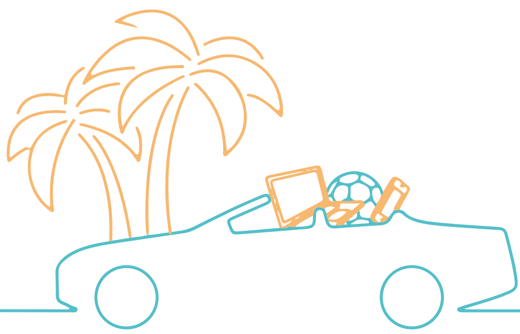
### أبعد نفسك عن المتذمرين:

ارفض أن تحط من قدر أي شيء، أو أي شخص في محفل كهذا، اسع لإحداث تغيير إيجابي، إذا كانت هناك قضايا تحتاج إلى التحسين في شركتك؛ فاعمل من خلال القنوات الصحيحة لإحداث التغيير، إذا وقع سوء فهم بين الأقسام، فاقترح التفاعل والحوار بين تلك المجموعات لتسوية المشاكل بدلًا من تضخيمها.



## كن حي الضمير مع الوقت:

إن الوصول إلى العمل في موعدك المحدد شيء، وكونك مستعدّا ومهيئًا للبدء في العمل هو شيء آخر! ومهما كان مقدار الوقت أو الأحاديث أو القهوة اللازمة لذلك، كن على استعداد لمواجهة الأمر برمته، عندما يبدأ يوم العمل.



# كان ذاك حينها؛ أما هذا فالآن

## الكثيرون ممن فشلوا في الحياة هم أشخاص لم يدركوا مدى قربهم من النجاح لحظة استسلامهم.

### كن الآن:

### كن متعلمًا شغوفًا:

يكون الشخص الذي لا غنى عنه عادة شخصًا زرع في نفسه رغبة نهمة للتعلم، فهو يتوق للتعلم من خبراته الخاصة، ومن الآخرين، ومن الكتب التي يقرؤها.
إن التحدي الذي يواجهك ليس العثور على الوقت، التحدي الذي أمامك هو خلق نظام شخصي، إذا كان يمكنك استثمار عشر دقائق يوميّا على الأقل، وتخصيص هذا الوقت للتعلم، فسيجعلك ذلك تتميز عن المنافسين الذين يلاحقون الفرصة التالية بدورهم.

تتمثل الفائدة في أنك كلما تعلمت أكثر، أصبحت قدرتك على الربح أكثر، وستزداد قيمتك لدى شركتك نظرًا لمعرفتك، وستكون تخدع نفسك، إذا مر عليك يوم ما دون أن تتعلم شيئًا جديدًا.

### كن أكثر تركيزًا في العمل:

ينطوي اتخاذ أي إجراء على قيمك الشخصية بوضوح، ومناصرة تلك القيم، هل أنت مستعد للمخاطرة من أجل تحقيق أهدافك؟ هل أنت مستعد لمعالجة السلبية وحل المشاكل، قبل أن تصبح مشاكل أكبر؟
الشخص الذي لا غنى عنه مستعد لاتخاذ إجراء وفرض سيطرته، والمضي قدمًا في السعي وراء المسائل، والأهداف ذات الأهمية الحقيقية.

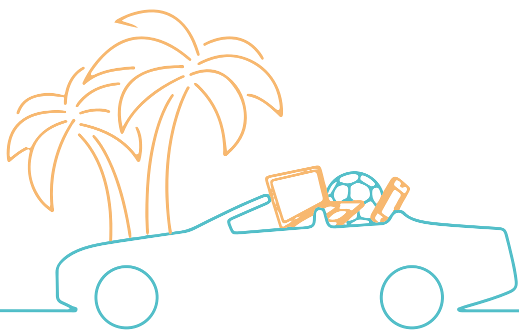
### كن شاكرًا:

يتعلم الشخص الذي لا غنى عنه أن يكون شاكرًا، مهما كانت الظروف من خلال التركيز على مكان وجوده، وليس المكان الذي يظن أنه يجب أن يكون به، ركز على الحقائق الموجودة بموقفك، وافرض سيطرتك، وتول المسؤولية لتجعله أفضل.



## حان دورك:

اطلب الأفضل من نفسك، أعد تصنيف ذاتك، انظر وتدرب والعب الدور واصل التعلم والنمو بالقدرة والإمكانية، تخلص من أية أفكار خاصة بالاستحقاق، وركز على تحقيق القيمة، ارفض أن تمنح الخوف وعدم الأمان، وأية أفكار انهزامية مدخلًا لأهدافك، اعرف أنه حيثما وجدت الأزمة؛ وجدت الفرصة، تول مسؤولية أفعالك وانفعالاتك، اضحك، حب، اعثر على الشغف، كن شاكرًا، وشجع الآخرين، كن مخلصًا لأولئك الذين يثقون بك، تلك هي حياتك، وهذا هو وقتك، كن قويًّا شديدًا وارفع من قيمتك.



# خاتمة

يقبل الشخص الذي لا غنى عنه أن الخطوة التالية هي دوره للتحرك دائمًا، وليست هناك أعذار أو مبررات لما عليه الأمور، لقد حان دورك لتحرز تقدمًا، فلتمنحك رحلة الحياة النجاح والسعادة والتوازن والرؤية الواضحة لكافة الفرص المقدمة لك؛ حتى تصبح الخيار الذي لا غنى عنه في فرصتك التالية.

